GUíA: CÓMO IDENTIFICAR A TU CLIENTE IDEAL

Por Luis R. Silva - www.LuisRSilva.com

La siguiente es una guía que, al completarla, te permitirá tener una mejor idea de cual es tu cliente ideal, el cliente que quieres para tu negocio.

RECUERDA: *No todo el mundo es tu cliente ideal y entre más específicas sean las características de tu cliente ideal mejor lo vas a conocer y vas a perfeccionar tus campañas de marketing ya que enfocas tus esfuerzos (energía, tiempo, dinero) en atraer un público que va a ser beneficioso para tu negocio y te va a ayudar en su crecimiento.*

HOJA DE EJERCICIOS

1. Cómo definir tu cliente ideal: Revisa en tu lista de clientes actuales
Ubica a tus clientes que son más rentables y encuentra las características e intereses comunes entre ellos. ¿Por qué compran tu oferta? La mejor manera de contestar este punto es preguntarle directamente a tus clientes.

Escribe por que tus clientes favoritos ACTUALES compran tu producto / servicio:

2. Cómo definir tu cliente ideal: Analiza tu producto / servicio
Crea una lista de las características de tus productos y/o servicios y al frente de cada característica escribe los beneficios que ofrece. Luego escribe el tipo de personas que podrían sacar ventaja de estos beneficios.

PRODUCTO / SERVICIO	CARACTERISTICAS	BENEFICIOS

Tipo de personas se benefician de mis productos / servicios:

3. Cómo definir tu cliente ideal: Revisa tu competencia
Investiga cual es tu competencia y cuales son las características de sus clientes no para que vayas detrás de los mismos clientes sino que puede haber un tipo de cliente que ellos no están atendiendo adecuadamente y es allí donde puedes tener un nicho y puedes marcar la diferencia.

Escribe el tipo de cliente que tu competencia no está atendiendo adecuadamente (o no está atendiendo) y que tu le puedes ofrecer la solución que ellos están buscando:

4. Cómo definir tu cliente ideal: Selecciona características demográficas específicas
Identifica no únicamente quién se puede beneficiar de tus productos/servicios, también quién está dispuesto a pagar por ellos. Enlista los siguientes factores:

Edad	
Ubicación	
Género	
Nivel Económico	
Nivel Educativo	
Estado Civil	
Ocupación / Profesión	
Origen Étnico	

Nota: Entre más específico sea tu cliente ideal, mayor enfoque y más posibilidades de éxito.

5. Cómo definir tu cliente ideal: Ten en cuenta su personalidad
Define las características que definen la personalidad de tu cliente ideal, incluyendo:

Actitudes	
Valores	
Intereses / hobbies	
Estilo de Vida	
Comportamiento	

6. DEFINE A TU CLIENTE IDEAL

Mi cliente ideal es (características demográficas), se caracteriza por (personalidad) y necesita de mi producto/servicio por que (beneficios para el cliente ideal).

Mi cliente ideal es ______________________________, se caracteriza por ______________________________ necesita de mi producto/servicio por que ______________________________.

7. Evalua tu decisión

Una vez que tengas definido tu cliente ideal asegúrate de considerar las siguientes preguntas:

- ¿Hay suficientes personas que cumplan estas características?
- ¿Mi cliente ideal se beneficiará verdaderamente de mi producto/servicio? ¿Verá una necesidad por mi oferta?
- ¿Entiendo los factores que hacen que estos clientes tomen la decisión de comprar?
- ¿Puede pagar por mis productos/servicios?
- ¿Puedo hacer llegar mi mensaje a ellos? ¿Este cliente ideal es accesible?

Seguramente no vas a completar esta hoja de ejercicios en un solo día y posiblemente vas a tener que investigar algunos datos para poder completar los ejercicios pero lo importante es que identifiques a tu cliente ideal porque es u**na parte importante en el éxito de tu negocio**.

MANTENGAMONOS EN CONTACTO

Una vez que identifiques a tu cliente ideal necesitas conocer las estrategias adecuadas para llegar a él y hacer que él tome la decisión de comprar tus productos/servicios y es por eso que te sugiero que sigamos en contacto ya que voy a estar publicando información de marketing por internet inteligente, de acción y con resultados.

Así es que nos mantenemos en contacto:

1. **Únete a la lista de contactos de Luis** y recibe información para obtener mejores resultados con tu presencia online.
2. Conectate con Luis en **Facebook aqui** | **Twitter** | **Google+**